

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada era globalisasi ini perubahan-perubahan mendasar di lingkungan global, regional, maupun nasional bergerak begitu cepat. Saat ini informasi memegang peranan penting dalam dunia teknologi tersebut mencakup berbagai bidang kehidupan termasuk dunia penjualan.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi membawa perubahan dalam berbagai sektor. Pada saat ini banyak perusahaan yang menggunakan teknologi informasi sebagai sarana utama untuk menunjang dan meningkatkan layanan dan operasional, salah satunya adalah dengan digunakan system informasi dalam kegiatan pemasaran produk. Dengan menggunakan computer, perusahaan dapat melakukan proses penyimpanan data pada computer lebih aman dan rapi, sehingga mudah menemukan kembali data yang diinginkan.

Ditengah persaingan dunia usaha yang semakin ketat seperti sekarang maka setiap perusahaan harus kreatif dan inovatif dalam memproduksi barang-barang yang akan dipasarkan kepada masyarakat. Selain dituntut untuk kreatif dan inovatif perusahaan juga dituntut lebih dalam untuk kegiatan penjualan. Untuk itu penulis mencoba membahas ruang lingkup kecil dalam system penjualan.

Informasi tersebut sebagian besar dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi. Menurut Romney dan Steinbart (2014:11), sistem informasi akuntansi adalah proses identifikasi, pengumpulan, dan penyimpanan data serta proses

pengembangan, pengukuran, dan komunikasi informasi.

Penjualan dan pembelian dalam suatu perusahaan berlangsung secara terus-menerus selama perusahaan tersebut aktif menjalankan aktivitasnya. Aktivitas penjualan terdiri dari 2 (dua) bagian yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dengan melakukan penjualan tunai, perusahaan lebih cepat mendapatkan kas dan dari kas tersebut dapat digunakan untuk keperluan lainnya, atau untuk melakukan pembelian persediaan barang yang dibutuhkan konsumen. Sistem penjualan tunai menurut Mulyadi (2010:455), sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Sistem Akuntansi Penjualan Tunai merupakan suatu kesatuan unsur-unsur Sistem Penjualan Tunai dan saling bekerja sama yang meliputi fungsi-fungsi yang terkait, dokumen dan catatan yang digunakan serta pengendalian intern yang mengatur kegiatan penjualan tunai. Sistem Akuntansi Penjualan Tunai yang diterapkan oleh perusahaan tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak diimbangi dengan Sistem Pengendalian Intern yang baik pula. Unsur Sistem Pengendalian Intern yang baik yaitu struktur organisasi yang melakukan pemisahan tanggung jawab, sistem otorisasi, praktik yang sehat, serta karyawan yang memiliki keterampilan dan kemampuan dibidangnya. Sistem Pengendalian Intern dimaksudkan untuk menghindari tindakan kecurangan yang dilakukan oleh

karyawan.

Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit .Salah satu penjualan yang sering dilakukan perusahaan terutama pada perusahaan dagang adalah penjualan secara kredit. Pemrosesan penjualan kredit ini menjadi siklus pendapatan yang lebih rumit, terdapat perbedaan beberapa hari atau minggu antara saat terjadinya penjualan dengan saat penerimaan uang tunai /pembayaran.

PT. GIGA TALETA SEJAHTERA sendiri merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang Supplier Alat kesehatan dan Peralatan Medis. Pendapatan pada PT. GIGA TALETA SEJAHTERA berasal dari penjualan barang berupa Peralatan Medis, Mesin Anastesy, serta peralatan dan perlengkapan rumah sakit lainnya. Seperti halnya perusahaan lain, siklus pendapatan pada PT. GIGA TALETA SEJAHTERA menggunakan system penjualan tunai yang langsung menerima pembayaran langsung setelah penerimaan barang oleh pelanggan dan kredit yaitu pembayaran dilakukan sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang telah disepakati sebelumnya. Sehingga PT. GIGA TALETA SEJAHTERA menerapkan system informasi akuntansi dalam siklus pendapatan dengan tepat dan memadai.

Namun dalam prakteknya penjualan setiap bulan masih terbilang macet dimana ada bulan-bulan tertentu tidak terjadi penjualan. Dan penjualan tunai bisa dikatakan sangat jarang sekali terjadi, bisa dikatakan transaksi lebih mendominasi dan dapat dilihat pada data laporan penjualan PT. GIGA TALETA SEJAHTERA periode Desember 2015-September 2016. Pada system penagihan piutang kepada pelanggan sering terjadi kegagalan penagihan piutang dengan alasan pelanggan

belum bisa membayar pada saat tanggal jatuh tempo pembayaran. Sedangkan pada pencatatan penjualan terkadang ada transaksi yang tidak tercatat.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas agar penulisan Laporan Tugas Akhir ini memberikan arah yang jelas dan tidak terlalu luas, dan mengingat pentingnya system informasi akuntansi dalam siklus pendapatan maka dirumuskan masalah sebagai berikut “Analisis Sistem Penjualan Tunai Pada PT. GIGA TALETA SEJAHTERA“.

## **1.2 Tujuan Studi Lapang**

1. Untuk mengetahui dan mengevaluasi sejauh mana prosedur penjualan dalam Sistem penjualan tunai pada PT. Giga Talenta Sejahtera.
2. Untuk mengetahui Sistem Penjualan Tunai yang diterapkan pada PT. Giga Talenta Sejahtera.
3. Untuk mengetahui Sistem Penjualan Tunai pada PT. Giga Talenta Sejahtera telah berjalan dengan efektif.

## **1.3 Manfaat Studi Lapang**

### **1.3.1 Manfaat untuk kepentingan ilmiah**

1. Sebagai referensi untuk perpustakaan dimana mahasiswa menggunakan bahan acuan yang relevan dengan permasalahan yang diambil.
2. Untuk mengembangkan wawasan disiplin keilmuan, baik secara teori maupun praktik yang berhubungan dengan prosedur penjualan.

### **1.3.2 Manfaat untuk kepentingan terapan**

Hasil Studi Lapang ini diharapkan dapat digunakan oleh perusahaan yaitu PT. Giga Talenta Sejahtera sebagai masukan atas penerapan sistem penjualan tunai yang berkaitan dengan prosedur penjualan.

### **1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang**

Ruang lingkup atau pembahasan yang dimaksud agar dalam pembahasan tugas akhir tidak keluar dari maksud dan tujuan penulisan. Untuk itu agar terhindar dari pembahasan yang terlalu luas, maka penulis membatasi masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Obyek Studi Lapang hanya dilakukan pada PT. Giga Talenta Sejahtera
2. Pembatasan masalah dalam penulisan tugas akhir ini menitik beratkan pada sistem penjualan tunai pada PT. Giga Talenta Sejahtera.

### **1.5 Metode Pengumpulan Data**

#### **1.5.1 Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk mendapatkan data yang akan dipakai sebagai pendukung penyusunan tugas akhir ini adalah :

1. Observasi

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap obyek penelitian dan mempelajari masalah-masalah yang dihadapi. Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap kegiatan yang berhubungan dengan masalah yang diambil. Hasil dari pengamatan tersebut langsung dicatat oleh penulis dan dari kegiatan observasi dapat diketahui kesalahan atau proses dari kegiatan tersebut. Dengan demikian hasil

observasi ini sekaligus untuk menginformasikan data yang telah terkumpul melalui wawancara dengan kenyataan yang sebenarnya.

## 2. Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data yang efektif dan efisien yang dilakukan dengan jalan mengadakan wawancara langsung atau berkomunikasi secara langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan mengenai obyek yang diteliti. Dalam penulisan Laporan Kerja Praktek ini, untuk mendapatkan informasi secara lengkap maka penulis melakukan suatu metode suatu Tanya jawab mengenai semua kegiatan yang berhubungan dengan Penjualan Barang dengan Direktur atau dengan karyawan/karyawati PT. Giga Talenta Sejahtera.

## 3. Dokumentasi

Merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian terhadap dokumen atau file-file yang ada dalam perusahaan.

### **1.5.2 Teknik Pembahasan**

Teknik Pembahasan yang digunakan dalam studi lapang ini adalah teknik mengumpulkan data-data yang diperlukan dari perusahaan untuk dianalisis dan selanjutnya dibandingkan dengan teori yang ada. Serta dikembangkan menjadi sebuah pernyataan teknik yang lebih baik dari sebelumnya.

